INFORMALIDAD

MIGUEL SALDARRIAGA*

La evidencia internacional señala que países con menor informalidad típicamente presentan un mayor PBI per cápita. En el Perú, el tamaño de la economía informal es 20 puntos porcentuales más alto del que sugeriría su PBI per cápita, es decir, habrían otros factores ajenos al nivel de ingresos que estarían explicando por qué la informalidad es tan elevada.

* Jefe del Departamento de Indicadores de la Actividad Económica del BCRP
miguel.saldarriaga@bcrp.gob.pe

El sector informal (o la informalidad) es definido como el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera del marco legal de la actividad económica[1]. Los orígenes de la informalidad son diversos y no solamente reflejan el nivel de desarrollo de las economías, sino que también tienen consecuencias importantes en el crecimiento y la productividad de éstas, pues la informalidad evita una asignación eficiente de mano de obra y de capital.

No es sorprendente entonces que la evidencia internacional muestre una relación negativa entre el tamaño de la economía informal[2] y el nivel de ingresos, es decir, países con menor informalidad típicamente presentan un mayor PBI per cápita. En el caso del Perú, no obstante, el tamaño de la economía informal es 20 puntos porcentuales más alto del que sugeriría su PBI per cápita, es decir, habrían otros factores ajenos al nivel de ingresos que estarían explicando por qué la informalidad es tan elevada en el país[3].

> **Países** con menor informalidad típicamente presentan un mayor PBI per cápita

Al respecto, Perry *et al.* (2007) señalan que la informalidad puede ser además el resultado de políticas no inclusivas, mecanismos mal diseñados, y decisiones relacionadas al costo-beneficio de empresas e individuos de permanecer en la forma-

GRAFICO 1 | **Economía informal y PBI per cápita**

Tamaño de la economía informal (en %)

PBI per cápita ajustado por poder de paridad de compra (en miles de US$ corrientes)

$R^2 = 0,4547$

NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. EL PBI PERCÁPITA AJUSTADO POR PODER DE PARIDAD DE COMPRA (EN US$ CORRIENTES) PROVIENE DEL WORLD ECONOMIC OUTLOOK (2015).SE HAN EXCLUIDO DEL GRÁFICO AQUELLOS PAÍSES CUYO PBI PER CÁPITA EXCEDE LOS US$ 60 MIL.

1 Ver De Soto, et al. (1989) y Loayza, et al. (2009).

2 Medida a través del Índice de Schneider de la economía sumergida (*shadow economy*). Schneider (2012) define a la economía informal como aquella producción en el mercado de bienes y servicios que es deliberadamente ocultada de las autoridades públicas por las siguientes razones: (i) para evitar pagar impuesto a la renta, impuesto al valor agregado u otros impuestos; (ii) para evitar pagar contribuciones de seguridad social; (iii) para evitar cumplir ciertos estándares legales del mercado de trabajo, como por ejemplo salarios mínimos, máximo de horas trabajadas, estándares de seguridad, etc., y (iv) para evitar satisfacer ciertas obligaciones administrativas, como completar cuestionarios estadísticos u otros formatos administrativos. Se excluyen a las actividades ilegales y a la producción de los hogares.

3 De hecho, dentro del grupo de países con PBI per cápita entre US$ 10 mil y US$ 15 mil, que incluye a Albania, Ecuador, Egipto, Indonesia, Jordania, Mongolia, Namibia, Sri Lanka y Túnez, Perú es el país que tiene la más alta participación de la economía informal, que se refleja en la posición de Perú muy por encima de la línea de tendencia.

lidad. Así la rígidez del mercado laboral representaría un factor clave en el tamaño de la economía informal en el Perú.

Tal como menciona Loayza, *et al*. (2009), la informalidad es prevalente cuando el marco regulatorio es rígido, la calidad de los servicios gubernamentales hacia las firmas formales es bajo, y el poder del Estado para fiscalizar es relativamente escaso. En ese contexto, el estado de derecho (*rule of law*) y la libertad económica (entendida como libertad en la regulación de negocios) están negativamente correlacionados con la informalidad, pues para aquellos países donde el estado de derecho es más fuerte y la libertad económica mayor, la informalidad es menor. Por ejemplo, Perú y Panamá presentan altos niveles de informalidad para el nivel de estado de derecho y de libertad económica con el que cuentan, y muestran una de las mayores desviaciones respecto a la tendencia.

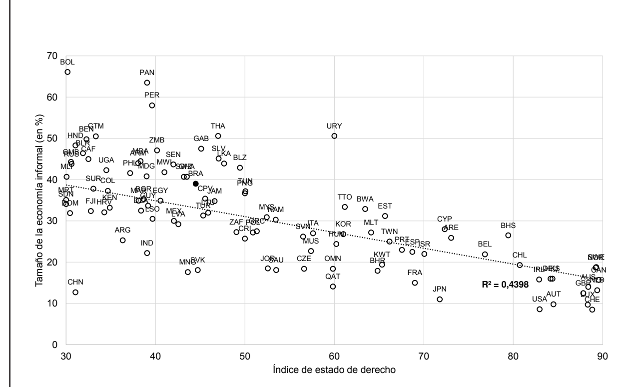
Las políticas y regulaciones del mercado laboral han sido tradicionalmente consideradas como uno de los principales determinantes de la informalidad, principalmente a través de costos laborales excesivos y falta de flexibilidad laboral. Así, la relación entre el tamaño de la economía informal y el ratio salario mínimo a valor agregado sobre trabajador (una medida de la rigidez de las regulaciones laborales) es positivo. Del mismo modo, la flexibilidad para contratar y despedir presenta una relación negativa con el tamaño de la economía informal, esto es, mientras menos flexibilidad hay para ajustar el número de trabajadores, mayor es la informalidad[4].

Además de los indicadores señalados para explicar la informalidad, es importante considerar el nivel de educación de la población pues (i) una persona educada tiene un mayor costo de oportunidad de ser independiente; y (ii) la educación eleva la productividad laboral. En los datos se observa que a más años de estudio de educación secundaria, es menor el tamaño de la economía informal. Al igual que con el PBI per cápita y el estado de derecho, países con niveles similares de educación secundaria al de Perú presentan menores tasas de informalidad (con excepción de Panamá).

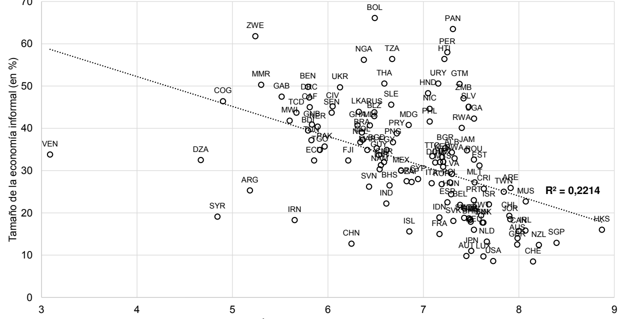
Asimismo, características de la estructura productiva, de la población o de la demografía de un

> **Las excesivas y rígidas** regulaciones laborales y de mercado representarían un factor clave en el tamaño de la economía informal en el Perú

GRAFICO 2 | Economía informal, estado de derecho y libertad económica



NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. EL ÍNDICE DE ESTADO DE DERECHO ES PREPARADO POR THE HERITAGE FOUNDATION Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007.



NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. EL ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA PROVIENE DE THE FRASER INSTITUTE Y CORRESPONDE A LA ÚLTIMA OBSERVACIÓN DISPONIBLE (UN ÍNDICE MAYOR IMPLICA MAYOR LIBERTAD ECONÓMICA)..

4 Sin embargo, la relación no es tan fuerte como la del indicador de estado de derecho.

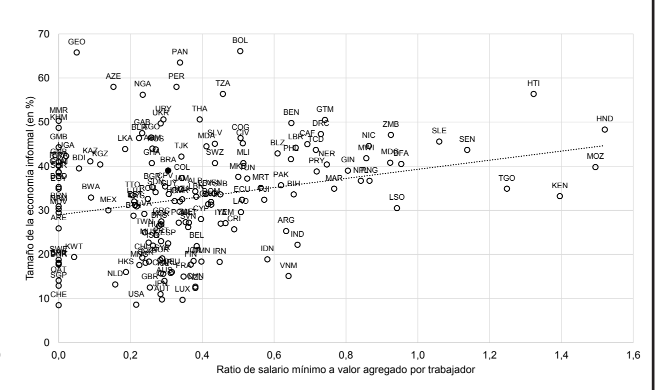
GRAFICO 3 ▌Economía informal e indicadores diversos

ECONOMÍA INFORMAL E IMPUESTOS AL VALOR AGREGADO

Tamaño de la economía informal (en %)
Tasa de impuesto al valor agregado (en %)

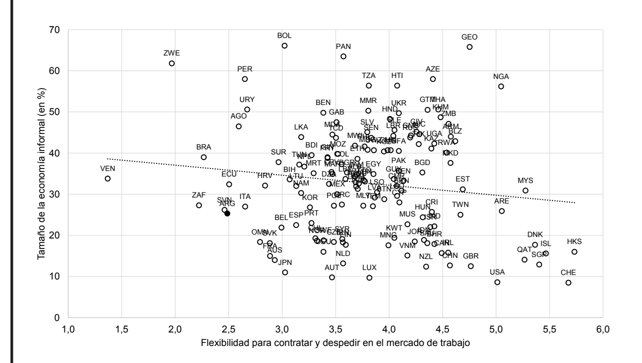
NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. LA TASA DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO PROVIENE DE E&Y (2016).

ECONOMÍA INFORMAL Y RATIO DE SALARIO MÍNIMO A VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR



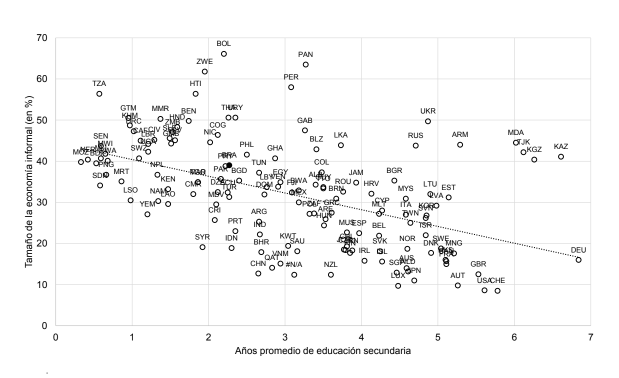
NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. EL RATIO DE SALARIO MÍNIMO A VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR PROVIENE DEL DOING BUSINESS (2015).

ECONOMÍA INFORMAL Y FLEXIBILIDAD PARA CONTRATAR Y DESPEDIR



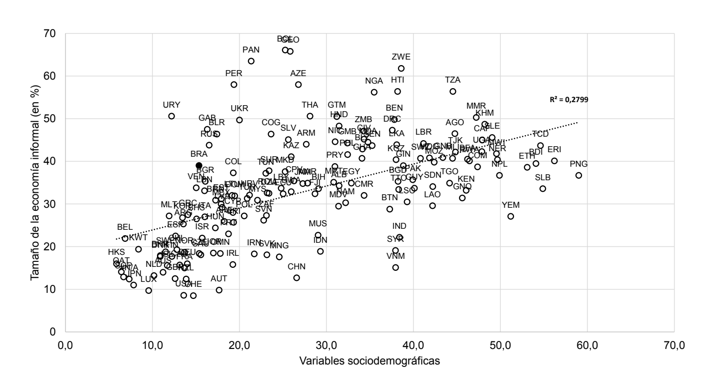
NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. LA FLEXIBILIDAD PARA CONTRATAR Y DESPEDIR PROVIENE DEL WORLD ECONOMIC FORUM (2015), Y TOMA VALORES ENTRE 1 Y 7 (MÁXIMO).

ECONOMÍA INFORMAL Y AÑOS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA



NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. LOS AÑOS PROMEDIO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA PROVIENEN DE LA BASE DE DATOS DE BARRO Y LEE (2013) Y CORRESPONDEN AL AÑO 2010.

ECONOMÍA INFORMAL Y VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS



NOTA: EL TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL (EN %) PROVIENE DE SCHNEIDER (2012) Y CORRESPONDE AL PROMEDIO ANUAL ENTRE 1999 Y 2007. LAS VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS ESTÁN REPRESENTADAS POR EL PROMEDIO DE (I) EL PORCENTAJE DE POBLACIÓN JOVEN (10-24 AÑOS), (II) EL VALOR AGREGADO DEL SECTOR AGRÍCOLA COMO PORCENTAJE DEL PBI, Y (III) EL PORCENTAJE DE POBLACIÓN RURAL.

país pueden estar ligadas a la informalidad. Por ejemplo, una economía con un sector agrícola relativamente grande respecto a su PBI podría presentar mayor informalidad debido al régimen laboral de dicho sector. En el mismo sentido, países que cuentan con mayor población rural suelen tener una economía informal más grande. Además, la informalidad suele estar asociada con el primer empleo, por lo que el porcentaje de población joven suele estar correlacionado con los niveles de informalidad en una economía. Estas observaciones son más fuertes en economías de ingresos bajos, y dejan de ser relevantes para economías de ingresos medios, aunque pueden explicar parte de la informalidad.

Por otro lado, una inspección visual revela que no existiría ninguna relación aparente entre las tasas impositivas al valor agregado y el tamaño de la economía informal. Países con menores tasas de impuestos que Perú presentan una economía informal de mayor o similar tamaño. Sin embargo, todos los países con mayores tasas impositivas que las de Perú muestran menor informalidad, lo que confirma la falta de asociación entre estas dos variables.

TRANSICIÓN HACIA LA FORMALIDAD

En promedio, las empresas informales son menos productivas que las empresas del sector formal, no sólo por tamaño, pues son más pequeñas, sino que además la calidad de sus cuadros gerenciales y administrativos es mucho menor. Por ello, incluso con los incentivos correctos, las empresas del sector informal tendrían dificultades para sobrevivir en el sector de las empresas formales. La Porta y Shleifer (2014) comparan productividad (medida como el valor agregado por trabajador) entre países usando la Encuesta a Empresas del Banco Mundial y observan que las empresas informales sólo representan el 20 por ciento del valor agregado de las empresas formales. Asimismo, los autores encuentran que las empresas

“**No existiría** ninguna relación aparente entre las tasas impositivas al valor agregado y el tamaño de la economía informal”

informales crecen a menores tasas que las empresas formales, lo que a su vez genera un círculo vicioso sobre sus incentivos para formalizarse. Ello podría explicar por qué incluso cuando se reducen los trámites asociados a convertirse en formal, muchas de las empresas permanecen en la informalidad.

Otra restricción importante en el camino hacia la formalidad, recogida por Perry *et al* (2007), es el acceso al financiamiento, el cual parece ser además el principal beneficio reportado por las empresas que dejaron de ser informales.

El tiempo de la transición es una variable relevante. Dicha transición podría extenderse a lo largo de una década o incluso más tiempo, pues los agentes se van formalizando poco a poco, por lo que la reducción de la informalidad sería un proceso lento y progresivo con resultados no observables en el corto plazo. Por ejemplo, La Porta y Shleifer (2014) señalan que en el caso peruano la formalización puede tomar incluso una generación conforme los hijos de los trabajadores informales se educan y forman parte de la economía formal.

REFERENCIAS

- **Barro, R. y J. Lee (2013).** A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010. Journal of Development Economics, vol 104, pp.184-198.
- **De Soto, H., Ghersi, E., y Ghibellini M. (1989).** The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World. Harper Collins.
- **E&Y (2016).** Worldwide VAT, GST and sales tax guide, EYGM Limited.
- **INEI (2014).** Producción y empleo informal en el Perú, cuenta satélite de la economía informal 2007-2012. Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- **La Porta, R., y Shleifer A. (2014).** Informality and development. Journal of Economic Perspectives 28 (3): 109-126.
- **Loayza, N., Serven, L. y Sugawara, N. (2009).** Informality in Latin America and the Caribbean. Policy Research Working Paper Series 4888, The World Bank.
- **Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra J. (2007).** Informality: Exit and Exclusion. Latin American and Caribbean Studies. Washington, DC: World Bank.
- **Schneider, F. (2012).** The shadow economy and work in the shadow: What do we (not) know? IZA Discussion Paper N° 6423, IZA.
- **World Bank (2015).** Doing Business 2015: Measuring regulatory quality and efficiency, 13 edition, World Bank Group.
- **World Economic Forum (2015).** Global competitiveness report 2015-2016, WEF.